

質疑応答 (要旨)

ご理解いただきやすいように表現の変更や加筆・修正を行っている箇所があります。

Q : 2024 年 3 月期の営業利益は、大幅な処遇改善によるコスト負担がある中で増益を確保する計画としていますが、達成できるのでしょうか。そのためには、単価の引き上げが必要なのではないかと思うのですが、それに対する顧客の受け入れ状況等について教えてください。また、利益計画に単価引き上げが織り込まれているのであれば、売上高にも影響するでしょうから、前期比 4.2%の増収計画は控えめに見えます。合わせて教えてください。

A : 今回の人材投資のみを契機にお客様と単価交渉するものではなく、提供するサービスの付加価値向上に応じた単価改善はこれまでも継続的に実施していました。そのため、人材投資コストが直接的に売上計画へ影響を与えることはありませんが、控えめに見ている部分はあります。

Q : 24 ページの「2024 年 3 月期 営業利益要因別増減分析 (予想)」における収益性改善+25.9 億円は、人材投資の売上原価に係るコスト増 32 億円を採算性改善で打ち返して実現するということかと思えます。その場合、単価の上昇や新たなサービス、あるいはセールスマックス改善等、採算性改善の主要因となるものがあれば教えてください。

A : 人材投資コストの増加を採算性改善により打ち返す考えはその通りですが、特効薬のような特定の要因があるわけではありません。これまでもお客様の DX 化を中心とした上流化、付加価値の向上を図ってきました。また生産性の改善、不採算抑制を含めた品質向上、稼働率の改善やソリューション展開による効率性の向上を実現してきました。まだまだこれからも引き続き改善を図っていきまじし、実際には提示した計画を達成するために、一層の増益効果・収益性改善をする必要があります。人材投資の増加をしっかりと吸収した上でさらなる収益改善を図っていく、この考えを経営陣で確認し、反映したのが今回のガイダンスですので、達成できるように注力してまいります。

Q : 現在の収益性改善ペースには継続性があり、それは中期的にも見込めるのでしょうか。近年の収益性改善は大型案件による下支えや不採算案件の縮小によるものが大きかったと思ひ、案件のピークアウトをはじめこれらの効果が小さくなる一方で、人材投資を含めた先行投資コストの増加を吸収するには特別な要因が必要ではないでしょうか。繰り返しにはなりますが、ご説明いただけますか。

A : 全体的には継続的な改善は可能だと考えています。ご質問の通り大型のプロジェクトも含め、案件が活況であったことも大きな要因ではありましたが、年々、各セグメントそれぞれで改善効果を創出してきています。特に 2023 年 3 月期の広域 IT ソリューションの改善は強く、増益牽引していることはおわかりいただけると思ひます。

今回の中計では粗利率を 30%に近い水準に挙げていくことを目指して高めてきましたが、2024 年 3 月期の計画ではそれよりも若干低くなっています。これは、ここからさらに一段と向上していくために先行的に大胆な人材投資を行っており、その人材と共に高付加価値を徹底的に進めていき、われわれのもの作りの生産性改革であったり、サービス型ビジネスへの転換を進めていくことでさらなる収益性改善を実現していく考えです。

Q : 2024 年 3 月期計画でオフリングサービスが伸びる背景を教えてください。新規連結及び除外の影響と、この影響を除くオーガニックな部分に分けてご解説下さい。また、クレジット SaaS の 2 社目が入る前提なのかどうか合わせて教えてください。

A : まず、日本 ICS の新規連結と Sequent の売却による影響については、合計で売上高約 50 億円、営業利益で約 10 億円の増加を想定しています。事業活動については、引き続き決済分野及び特にクラウドセキュリティといったプラットフォーム事業が成長すると想定しています。サービス化をさらに進展させることで収益を上げていきたいと思ひています。  
なお、クレジット SaaS の 2 社目については、現時点で計画に織り込んでいません。

Q : オフリングサービスの計画に関して追加で 2 点質問です。

1 点目は、新規連結及び除外の影響を差し引くと、5%増収で利益は横ばいになることから収益性が鈍化することになります。クレジット SaaS の 2 社目が計画に含まれないことだけで説明がつくのか、それ以外の要因があるのかを確認させて下さい。

2 点目は新規連結及び除外影響も含めた上期下期のバランスについてです。下期にかなりの改善計画になっていますが、新規連結効果によるもののみでしょうか。

- A： まず全体では人材への先行投資コスト増もあり、売上高の伸びに比べて利益の伸びが弱い構図になっています。海外子会社の売上高増加もありますが、利益寄与が小さい状況です。そのため、決済やプラットフォーム事業を中心とした実勢ベースで採算性改善を進める考えです。  
2 点目につきまして、連結除外となる Sequent については季節性による偏重や期中異動はありません。日本 I C S は第 2 四半期からの連結になりますので、これら新規連結及び除外影響合わせて上期で約 3 億円、下期で約 7 億円の利益増加寄与となっています。
- Q： クレジット SaaS の 2 社目が 2024 年 3 月期の計画に織り込まれていないとのことですが、1 年前のご説明からはもう少し早いタイミングや 2 社目以降についても期待をしていました。計画が想定よりも遅れているのか、そうであればその理由を教えてください。  
また、計画が遅れが生じている場合、ソフトウェア資産の減損損失のリスクがあるかどうかとも合わせて教えてください。
- A： 2023 年 3 月期第 2 四半期決算説明会にてお伝えしましたが、クレジット SaaS はお客様のサービス基幹系のシステムでありまとまった投資額が必要だということ、加えてお客様によっては既存システムの更改タイミングにどう合わせていくかという時期的な問題があります。  
現在は異なるお客様それぞれに対して、例えば一緒にフィット&ギャップを含めた営業活動を進めています。その中でもタイミングは大きな検討ポイントの一つになっているようですが、それがいつになるかはお客様の情報になるため詳細をお答えすることはできません。但し、我々の想定としては今年ではないということだけはお伝えしておきます。  
減損リスクに関しては従前からお伝えしているとおおり、現時点でクレジット SaaS の運用部分について、高くはありませんが収益性を確保していますので、現時点ではそのようなご心配をおかけすることはないと考えています。
- Q： クレジット SaaS の中長期的な展望についての質問です。以前のペイメント事業説明会にて、クレジット SaaS は新興プラットフォーム市場におけるクレジットコア領域のシェア 80%を目指すと同いました。すでに運用している 1 社と先ほどご説明のあった複数社を合わせるとシェア 80%に近づくのでしょうか。
- A： 当初より時間を要していますが、中長期で目指すシェアに変わりはありません。
- Q： 金融 I T と産業 I T の 2024 年 3 月期計画は、どちらも人件費増等の影響を除いてもあまり利益が伸びないように感じます。金融 I T はなぜ下期に大幅減益へ転換するのか、産業 I T はなぜ年間を通して売上高がほとんど伸びない想定になっているのでしょうか。大型顧客の投資のサイクルの影響でしょうか。
- A： 金融 I T と産業 I T については、いずれも反動減による影響を計画に織り込んでいます。  
金融 I T については、並走するクレジットカードの大型案件の一部が下期から工程も変わり、収益性において反動影響が想定されています。他の部分での打ち返しに注力してまいります。現時点の計画としては特に下期が厳しい見通しです。  
産業 I T については、根幹先顧客のピークアウトによる落ち込みを SAP のビジネスを中心にしっかりと打ち返しをしていきたいと考えています。上期については受注残高が積み上がっているため、しっかりと事業計画を推進していけると思います。一方で、下期については一般的な景況感も踏まえて慎重に見ていることもありますが、お客様の I T 投資ニーズを掘り起こし期中での受注積み上げをしていく必要があると認識しています。
- Q： グローバル事業の「EVONET」について、インバウンドが回復してきていますので最近の状況をお聞かせ下さい。
- A： クロスボーダー決済に関するネットワークである「EVONET」への接続先を増やしていく活動はコロナ禍により中断、停滞していましたが、ようやく東南アジアにも人が流動するようになり少しずつ動き出せるようになってきましたので、今後の展開に期待しています。現時点でお示しできる数字はありませんが、今後の展開に応じてお示しできるものが出てまいりましたら、お伝えできるようにしたいと考えています。
- Q： 特別損益の子会社株式売却益 28 億円及び特別損失の出資金評価損 11 億円について、詳細を教えてください。また、出資金評価損に関しては、今後の発生可能性についてもコメントをお願いします。
- A： 子会社株式売却益については、2023 年 3 月期第 3 四半期の後発事象として開示しているとおおり、タイの MFEC が構造転換を加速させる中で実施した子会社売却が主要因です。  
出資金評価損については、海外を中心にいくつかの積み重ねによるものです。業績の落ち込みではな

く、コロナ禍による規制で事業計画が不透明になったことで評価損を計上しました。現在は規制が緩和されていますので、復調させていきたいと考えています。積極的な成長投資をしていく中ではこういったリスクがないわけではないですが、しっかりと収益に結びつくように努めていきます。

Q： 2023年3月期の第4四半期において、金融ITの受注高と受注残高が非常に強かった要因をご説明下さい。第3四半期と同様、カードの大型案件のピークアウト影響で受注高は減少するのではないかと考えていたのですが、何がドライバーになったのでしょうか。

A： 公共系金融機関の投資意欲が非常に強く、まとまった受注高が入ったことが金融ITを牽引しました。また第3四半期では反動減になったクレジットカードの大型案件についても、この第4四半期は前期並みに受注高が入っています。こうしたことを含めて期末受注残高は大きく積み上がっていますので、2024年3月期の上期開発売上高にしっかりと寄与していくものと考えています。ピークアウトって厳しい見通しである下期に向けて、受注高の積み上げを今からしっかりと進めていくことが肝要だと考えています。

Q： これまでの話から2024年3月期のガイダンスについてまとめるとコンサバティブという理解でよいのでしょうか。報酬増による社員のモチベーションアップが業績に反映されてくることを期待しているのですが、いかがでしょうか。

A： 業績計画について、売上高に関してはややコンサバティブに見ている部分はありますが、利益については大胆な人材投資をする中で、挑戦をしていかななくてはいけない数字だと認識しています。私としては、社員が経営の期待に応じて頑張ってくれるとは思っていますが、今回の人材投資は先行投資という性格が強いことから、業績に寄与していくには少し時間を要すると考えています。

以 上